

Factoring Kurz-Präsentation | FGM

Herzlich Willkommen zur Präsentation zum Thema Factoring.

Wir klären die Frage in welchen Situationen Factoring eine strategisch und betriebswirtschaftlich sinnvolle Nutzung darstellen kann?

FGM Finanzierungsgruppe Mittelstand

Abt-Anno-Straße 13

59909 Bestwig

Fon: 02904 – 97 66 80 | Fax: 02904 – 97 66 81

www.factoring-pool-mittelstand.de

www.fgm-factoring.de

FGM - Kurzprofil Roger Muell

Seit 1989

- Klassische (Banken-) Finanzierung für mittelständische Unternehmen
- Strategie- und Potentialberatung Inhaber geführter KMU (auch Restrukturierung / Turn Around)
- > 400 Beratungen & Projekte in den letzten 25 Jahren

Seit 2006

- Spezialisierung auf „Bank alternative“ Finanzierungen
- Factoring, Einkaufs- und Lagerfinanzierung, Strukturierte Finanzierungen (ABS, ABL)
- Initiative „Factoring-Pool-Mittelstand“ ► Bündelung von Factoring Anfragen in „Volumenpaketen“
- Entwicklung „innovativer“ Factoring-Modelle, wie z.B. Smart-Factoring, Bilanzfactoring
- Modulares Factoring - Factoring und Einkaufsfinanzierung in Kombination

Unser Beratungsangebot richtet sich an:

Kleine und mittelständische Unternehmen von 0,5 – 150 Mio. € Jahresumsatz aus den Branchen

- Produktion, Handel und Dienstleistung
- Baunebengewerbe, Maschinen- und Anlagenbau auf Anfrage
- STB, WP, Beratungs-, Finanzierungs- und Factoringgesellschaften

Mittelstandsfinanzierung in Zeiten von Basel III



Wir bieten Unternehmern mögliche Alternativen zu den immer wieder erfrischenden Finanzierungsgesprächen mit Banken und Sparkassen!

Finanzierung und Liquidität im Mittelstand

Entwicklungen, die Gefahren bergen:

- Finanzierung von Wachstum und Unternehmensentwicklung wird zunehmend schwieriger (Basel 3)
- Besicherungsanforderungen steigen (auch Einbringung persönlicher Haftung des GF)
- Zahlreiche Unternehmer verschulden sich (inkl. persönlicher Haftung) in einem nicht vertretbaren Maß zur Vorfinanzierung von Kundenaufträgen
- Nach Leistungserbringung / Lieferung werden dem Abnehmer anschließend zinslose Darlehn gewährt (Kunden erwarten immer längere Zahlungsziele = Lieferantenkredit)
- Preisverhandlungen sowohl zur Bestandskundensicherung, als auch zur Neukundengewinnung werden (bei austauschbaren Leistungen) vielfach „härter“ ► sinkende Margen / Erträge

Aufgabenstellungen:

- Wie ist Unternehmenswachstum und Entwicklung alternativ, möglichst ohne persönliche Haftung und mit weniger restriktiven Anforderungen (Vergabekriterien) finanzierbar?
- Wie können wir Liquiditätszuflüsse sicher und planbar gestalten?
- Wie können wir das Forderungsausfallrisiko kostengünstig minimieren?
- Wie können Preisverhandlungen im Bestands- u. Neukundengeschäft möglicher Weise „schmerzfreier“ geführt werden?
- Welches Verkaufsargument könnte im Vertrieb einen zusätzlichen Wettbewerbsvorteil sichern?

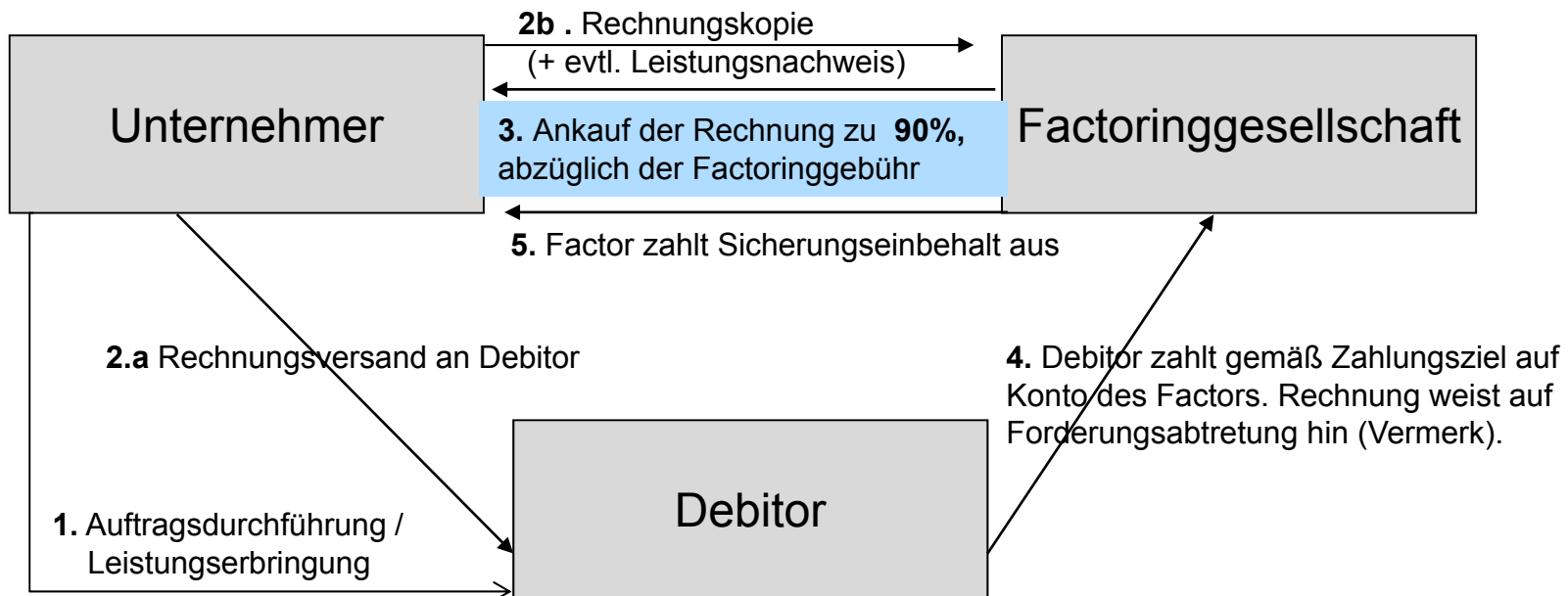
Factoring führt im Unternehmeralltag zu folgenden Effekten

1. **Liquidität** ist trotz langer Zahlungsziele sofort nach Rechnungsstellung verfügbar
 - ▶ 100 % Planungssicherheit im Liquiditäts-Management (heute Rechnung – morgen Ausgleich)
2. **Risikominimierung**, da 100 % Forderungsausfallschutz bei Zahlungsunfähigkeit des Debitors (Limit-Zeichnung vorausgesetzt) gewährleistet ist
3. **Haftungsreduzierung**, da Liquidität ohne Stellung banküblicher Sicherheiten und ohne persönliche Bürgschaften generiert wird
4. **Entlastung Administration / Buchhaltung** - beim Full Service Factoring übernimmt der Factor die Beitreibung überfälliger Forderungen (Mahnwesen)
5. **Eigenkapitalstärkung** ohne Zuführung frischen Kapitals (Rating-Verbesserung durch Bilanzverkürzung, höhere EK-Quote steigert den Unternehmenswert)
6. **Vertriebsbaustein** bei Neukundenakquisition und Bestandskundensicherung
 - ▶ Verkaufsargument „verlängertes Zahlungsziel“ statt Preis (da, wo es passt)

Factoring – Definition & Ablauf

Definition: Factoring ist der fortlaufende Verkauf von Forderungen gegen gewerbliche Abnehmer einer bereits vollständig erbrachten, unstrittigen und Einrede freien Leistung.

Echtes Factoring im offenen Verfahren mit 90 % Erstauszahlungsquote



Sie erhalten innerhalb 24 Stunden eine Erstauszahlung i.H.v. 80 - 90% des Bruttorechnungsbetrages. Den Sicherheitseinbehalt für evtl. Mängelrügen / Rechnungskürzungen zahlt der Factor nach Zahlungseingang des Debtors. Wird Ihr Debitor zahlungsunfähig, greift die integrierte Forderungsausfallversicherung (Echtes Factoring).

► **Echtes Factoring** stellt **keine** Vorfinanzierung einer Forderung dar, sondern den Erwerb mit allen Rechten und Pflichten.

Factoring | Voraussetzungen für den Forderungsankauf

Weitere Voraussetzungen einer ankaufsfähigen (factorablen) Rechnung:

- ✓ Die Forderung ist zum Zeitpunkt des Verkaufs nicht überfällig, notleidend, eingeklagt oder tituliert
- ✓ Ware wird nicht auf Kommission oder mit Rückgaberechten geliefert
- ✓ Der Debitor ist in Höhe des anzukaufenden Forderungssaldos rückversicherbar
- ✓ Das Zahlungsziel darf 90/150 Tage (je nach Anbieter & Factoring-Variante) nicht überschreiten
- ✓ Sie betreiben keinen „klassischen“ Webshop“ ► internetunterstützte Bestellsysteme (z.B. mit Log In für Bestands- / Gewerbekunden) können jedoch factorabel gestaltet werden
- ✓ Debitor zahlt mit schuldbefreiender Wirkung auf das Konto des Factors
Ausnahme: Stilles Factoring – hier wird der Forderungsankauf nicht offen gelegt, der Debitor zahlt auf ein (an den Factor abgetretenes) Konto, welches auf Ihre „Firmierung“ läuft
Stilles Factoring ► höhere Anforderungen an Bonität, Ertrag und EK-Quote

Hinweis:

Für Rechnungen nach VOB, VOL, HOAI oder Werkverträgen gibt es Sonderlösungen. Das Gleiche gilt für Rechnungen an Privatkunden.

Angebote & Varianten der > 250 Factoringgesellschaften in D

Klassische Factoringvarianten:

- Full Service Factoring » beinhaltet neben Debitorenmanagement auch das Mahn- und Inkassowesen
- Inhouse Factoring » Debitorenmanagement, Mahn- & Inkassowesen verbleiben im Unternehmen
- Stilles Factoring » Forderungsankauf wird dem Debitor nicht offen angezeigt
- Selektives Factoring » Forderungsankauf ausgesuchter Debitoren | s.a. Ausschnittsfactoring
- Einzelfactoring » Forderungsankauf ausgesuchter Einzelkunden (mind.3, diese aber fortlaufend)
- Export Factoring » Factoring nur für Debitoren außerhalb Deutschlands
- Reverse Factoring » Factoring Ihrer Kreditoren (Einkaufsfactoring für Lieferantenrechnungen)
- VOB-Factoring » Factoring für Handwerker, Maschinen- und Anlagenbau

Sonderlösungen:

- Smart-Factoring » Factoringgebühr bleibt auch bei steigendem Umsatz stabil (Angebot läuft aus)
- Unechtes Factoring » ab ca. 5.0 Mio. € Factoringumsatz und erstklassiger Bonität / Ertragssituation
- Bilanzfactoring » (Stichtags-) Factoring zur Bilanzoptimierung | temporärer Rechnungsankauf
- B2C Factoring » Factoring für private Endkunden (keine klassischen Web-Shops)
- Auftragsfinanzierung » Vorfinanzierung für Aufträge u. Projekte (keine Projektgesellschaften)
- Lagerfinanzierung » Finanzierung Ihres Lagerbestandes
- Einkaufsfinanzierung » Finanzierung Ihres Einkaufs (Bezug von Waren oder Dienstleistung)
- Modulares Factoring » Kombination aus Factoring / Einkaufsfinanzierung / Lagerfinanzierung

Bilanzverkürzung / Verbesserung der EK-Quote durch Factoring

	Bilanz ohne Factoring Nutzung		
Aktiva			Passiva
Anlagevermögen	200.000 €		Bankverbindlichkeiten
Sonstige Aktiva	200.000 €		Sonstige Passiva
Forderungen an Debitoren	600.000 €		Verbindlichkeiten Kreditoren
			Kapital
Bilanzsumme	1.000.000 €		100.000 €
			1.000.000 €
	Eigenkapitalquote = 10,00 %		
	▶ Kapital / Bilanzsumme (100 T€ / 1 Mio.)		
	Bilanz mit Factoring Nutzung		
Aktiva			Passiva
Anlagevermögen	200.000 €		Bankverbindlichkeiten
Sonstige Aktiva	200.000 €		Sonstige Passiva
Forderungen an Factor	60.000 €		Verbindlichkeiten Kreditoren
			Kapital
Bilanzsumme	460.000 €		100.000 €
			460.000 €
	Eigenkapitalquote = 21,74 %		
	▶ Kapital / Bilanzsumme (100 T€ / 460 T€)		
Debitorenforderungen werden mit 90 % Sofortauszahlung vom Factor angekauft. 540.000 € frische Liquidität werden zum Abbau von Verbindlichkeiten gegenüber Bank (150 T€) & Kreditoren (390 T€) eingesetzt.			
Die Bilanzsumme wird auf 460 T€ verkürzt, die EK-Quote erhöht sich auf 21,74 %!			

Wie berechnen sich die Factoring-Kosten & Gebühren?

Factoringgebühr, Zins und sonstige Kosten berechnen sich aus nachstehenden Kennzahlen & Parametern.

Kalkulationsparameter / Berechnungsgrundlage

Factoringumsatz p.a.	Anzahl Rechnungen p.a.	Anzahl Debitoren	Debitorenstruktur (Konzentrationsquote)
Factoring-Variante	tatsächlich gelebten Debitoren-Zahlungsziele	Finanzierungslinie	Factorabilität
Bonität / Ertragslage	Eigenkapitalquote	Kosten der WKV	AGB + Rahmenverträge

Aus diesen Eckdaten ergeben sich auch die in Frage kommenden Factoring-Varianten! Der stille Forderungsankauf stellt z.B. generell höhere Anforderungen an Kennzahlen und Prozesse eines Unternehmens, als ein offenes Factoring.

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Sie im Analysebogen um ausführliche Daten und Informationen bitten. Nur so können wir eine professionelle Beratung und Anbieter Selektion gewährleisten und bestmögliche Konditionen verhandeln.

Beispielrechnung 1 - Factoring-Kosten & Gebühren

Factoringumsatz p.a. (brutto)	Debitoren / Rechnungen p.a.	Ø Zahlungsziel in Tagen	Ø Finanzierung in €
1.4 + 2.8 Mio. €	bis 50 / bis 2.500	30 - 90 Tage	100 T€ + 240 T€

1-Vertragsmodell (inkl. WKV)	Transportgewerbe	Personaldienstleister	Anmerkungen
Factoringumsatz p.a.	1.400.000 €	2.800.000 €	Berechnungsgrundlage der Factoringgebühr
Finanzierungslinie zum Vertragsstart	150.000 €	250.000 €	kann jederzeit angepasst werden
Factoringgebühr, inkl. WKV	0,86%	0,52%	0,52% = rechnerische Factoringgebühr
Zins p.a. Stand 06-02-2015	4,25%	3,86%	Zins basiert auf 1 oder 3-Monats Euribor
Start- oder Einrichtungsgebühr	1.290 €	1.450 €	wird zum Vertragsstart mit Auszahlung verrechnet
Direkte Auszahlungsquote zum Start	90%	85%	
Debitorenprüfkosten Inland / Ausland	18 € / 45 € / 75 €	30 Debitoren in Monatspauschale enthalten	30 Debitoren kostenfrei - ab 31. Debitor 25 € p.a.
Finanzierungs-Inanspruchnahme fortlaufend	100.000 €	240.000 €	Berechnungsgrundlage der Zinskosten
Mindest-Factoringgebühr p.a. / monatlich	Keine	1.210 €	monatliche Factoring Pauschale
Auditkosten (1 -2 X jährlich) p.a.	in Einrichtungsgebühr enthalten	in Einrichtungsgebühr enthalten	
Konto Online / IT-Gebühren p.a.	in Einrichtungsgebühr enthalten	in Einrichtungsgebühr enthalten	
Factoring Variante	Offenes Full Service Factoring	Smart Factoring (Inhouse Verfahren)	
Optionen zusätzlich	Blankoankauf bis 1.500 €	als Bilanzfactoring nutzbar	

Je nach Factoring-Variante ergäben sich rechnerisch folgende Kernkosten p.a.

Factoringgebühr	12.040 €	14.520 €	inkl. Warenkreditversicherung
Zinskosten p.a. (Beispielrechnung)	4.250 €	9.264 €	je nach Ø Finanzierungs-Inanspruchnahme
Auditkosten / Onlinegebühren & Sonstige	0 €	0 €	
Summe Kernkosten p.a. **	16.290 €	23.784 €	** exkl. Start- u. Debitorenprüfkosten
Kosten in % auf Factoring-Umsatz***	1,16%	0,85%	
monatliche Kosten (lt. Beispielrechnung)	1.358 €	1.982 €	Factoringgebühr, WKV + Zins

*** max. Skontosatz, den Sie Ihren Kunden gewähren dürfen, damit der Rechnungsausgleich per Skonto preiswerter für Sie wäre oder alternativ Ihr "Preisauflschlag" an die Debitoren zur 100% Kostendeckung

Beispielrechnung 2 – Kostenvergleich Selektiv vs. Gesamtumsatz

Factoringumsatz p.a. (brutto)	Debitoren / Rechnungen p.a.	Ø Zahlungsziel in Tagen	Ø Finanzierung in €
5.0 + 14.5 Mio. €	bis 100 / bis 5.000	30 - 90 Tage	600 T€ - 1.8 Mio. €

1-Vertragsmodell (inkl. WKV)	Selektives Factoring	Factoring Gesamtumsatz	Anmerkungen
Factoringumsatz p.a.	5.000.000 €	14.500.000 €	Berechnungsgrundlage der Factoringgebühr
Finanzierungslinie zum Vertragsstart	900.000 €	2.000.000 €	kann jederzeit angepasst werden
Factoringgebühr, inkl. WKV	0,48%	0,26%	
Zins p.a. Stand 06-02-2015	2,61%	2,26%	Zins basiert auf 1-Monats Euribor 1M = 0,015 %
Start- oder Einrichtungsgebühr	3.000 €	3.500 €	wird zum Vertragsstart mit Auszahlung verrechnet
Direkte Auszahlungsquote zum Start	90%	90%	
Debitorenprüfkosten Inland / Ausland	35 € / 65 €	35 € / 65 €	Selbstprüfungslimit möglich
Finanzierungs-Inanspruchnahme fortlaufend	600.000 €	1.800.000 €	Berechnungsgrundlage der Zinskosten
Mindest-Factoringgebühr p.a.	15.000 €	20.000 €	
Auditkosten (1 -2 X jährlich) p.a.	500 €	500 €	
Konto Online / IT-Gebühren p.a.	in Einrichtungsgebühr enthalten	in Einrichtungsgebühr enthalten	
Factoring Variante	Offenes Inhouse Factoring	Offenes Inhouse Factoring	
Optionen zusätzlich	Selbstprüfung bis 5.000 €	Lagerfinanzierung ab 1 Mio. € optional	► Bitte Voraussetzungen anfragen

Je nach Factoring-Variante ergäben sich rechnerisch folgende Kernkosten p.a.

Factoringgebühr	24.000 €	37.700 €	inkl. Warenkreditversicherung
Zinskosten p.a. (Beispielrechnung)	15.660 €	40.680 €	je nach Ø Finanzierungs-Inanspruchnahme
Auditkosten / Onlinegebühren & Sonstige	500 €	500 €	
Summe Kernkosten p.a. **	40.160 €	78.880 €	** exkl. Start- u. Debitorenprüfkosten
Kosten in % auf Factoring-Umsatz***	0,80%	0,54%	
monatliche Kosten (lt. Beispielrechnung)	3.347 €	6.573 €	Factoringgebühr, WKV + Zins

*** max. Skontosatz, den Sie Ihren Kunden gewähren dürfen, damit der Rechnungsausgleich per Skonto preiswerter für Sie wäre oder alternativ Ihr "Preisaufschlag" an die Debitoren zur 100% Kostendeckung

Factoring im Vergleich zum Kontokorrent



Finanzierungsmerkmale	Factoring	Kontokorrent
Prüfung Bilanzen, BWA, Bonität	Ja	Ja
Stellung „harter“ dinglicher Sicherheiten	Nein	Ja
persönliche Bürgschaft erforderlich	Nein	Ja
Finanzierungslinie wächst "automatisch"	Ja	Nein
beinhaltet Debitorenmanagement	Ja	Nein
beinhaltet Mahn- und Inkassowesen (Full Service)	Ja	Nein
beinhaltet Forderungsausfallschutz	Ja	Nein
Finanzierungshöhe offener Forderungen	80 - 90 %	0 - 25 %
gilt bilanztechnisch als Eigenkapital	Ja	Nein
führt zur Rating-Verbesserung	Ja	Nein
Liquidität muss zurückgezahlt werden	Nein	Ja

Entscheiden Sie selbst, ob der reine Konditionen-Vergleich beider Finanzierungsformen auf Grund sehr unterschiedlicher Leistungen, Funktionen und Besicherungsanforderungen betriebswirtschaftlich gerechtfertigt ist.

Welche Effekte können Sie durch den Einsatz von Factoring erzielen?

<input checked="" type="checkbox"/> Erwünscht <input checked="" type="checkbox"/>	Welche Effekte sind für Ihr Unternehmen von Interesse?
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Rasche Schöpfung frischer Liquidität, <u>ohne</u> dingliche Sicherheiten
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Liquiditätszufluss / Liquiditätsmanagement wird zu 100 % planbar
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Abbau von Lieferantenverbindlichkeiten
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Realisierung (zusätzlicher) Skontoerträge bei Lieferanten / Zulieferern
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Entlastung Buchhaltung (Mahnwesen) beim Full Service Verfahren
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Schutz vor Forderungsausfällen (inkl. Frühwarnsystem)
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Stärkung der Eigenkapitalquote durch Bilanzoptimierung ► Banken Rating
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	höhere EK-Quote steigert den Unternehmenswert, verbessert „WKV-Scoring“
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Reduzierung von Bürgschaften / dinglichen Sicherheiten / Reporting
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Minimierung der Banken-Abhängigkeit durch Finanzierungsmix
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Automatische Liquiditätssteigerung bei Wachstum (sofern WKV Limite gegeben)
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Wettbewerbsvorteil ► verlängerte Zahlungsziele zur Akquisition nutzen!

Punkte, die bei Abschluss eines Factoring-Vertrages zu beachten sind

 Check 	Folgende Positionen könnten „Fallstricke“ darstellen
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Finanzielle Basis des Factors (Bilanz, Eigenkapital, Bankstatus?)
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	alle möglichen Kosten separat auflisten lassen (Übersicht Beiblatt)
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Mindestgebühr beachten
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Kündigungsfristen / Vertragsdauer (1 - 3 Jahre!)
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Sonderkündigungsrecht z.B. bei Ausschnittsfactoring, ggfs. " Probezeit"
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Veritätshaftung (persönlicher Beitritt) oder persönliche Haftung
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Datenschutzvereinbarung (bei Hausbank-Factoring)
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Debitorenmanagement Factor (eigene Mitarbeiter oder „Call Center“)
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Reporting Aufwand vom Unternehmer <u>an Factor</u> (BWA, Bilanz)
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	IT-Anbindung / Schnittstellen (Wie werden Rechnungen eingereicht)
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Reporting Factor <u>an Unternehmen</u> (Transparenz Rechnungszuordnung)
<input type="checkbox"/> Ja / <input type="checkbox"/> Nein	Rückversicherungspartner / Optionen (Zeichnungsquote der Kreditlimite)

Factoring mit FGM \Rightarrow vereinfachter Prozessablauf

- 1 Einreichung des FGM Analysebogens mit betriebswirtschaftlichen Unterlagen
- 2 Auswertung der Daten und Prüfung der in Frage kommenden Optionen
- 3 FGM Ausschreibung an selektierte Refinanzierer mit 1-2 Nachverhandlungsrunden
- 4 Vorstellung der finalen besten Angebote im Vergleich
- 5 Sie wählen Ihre bevorzugte Factoringgesellschaft aus
- 6 Antragsstellung mit anschließender finaler Prüfung beim Factor
- 7 Vertragsunterzeichnung mit anschließender EDV-Anbindung
- Ankauf vorliegender Rechnungen mit anschließender Auszahlung



Welchen Mehrwert kann eine Zusammenarbeit für Sie bringen?

Wir bieten Ihnen eine langjährige Spezialisierung auf Factoring sowie eine ehrliche und unabhängige Beratung, ob Factoring für Sie betriebswirtschaftlich sinnvoll ist.

Was dürfen Sie von uns erwarten?

- ✓ Sie greifen auf zahlreiche leistungsstarke Factoringgesellschaften zu.
- ✓ Sie erhalten sehr preiswerte Konditionen auf Grund unseres hohen jährlichen Gesamtplatzierungsvolumens bei den jeweiligen Gesellschaften.
- ✓ Sie reichen uns einmal die auf alle Anbieter abgestimmten Prüfungsunterlagen ein und ersparen sich ein vielfaches Ausfüllen unterschiedlicher Analysebögen.
- ✓ Sie erhalten einen transparenten Anbieter- und Konditionen-Vergleich sowie auf Wunsch eine aussagefähige Kosten-Nutzen-Ertragswertberechnung.
- ✓ Sie haben Zugriff auf zahlreiche Sonderlösungen, z.B. Smart-Factoring, Bilanzfactoring oder das Inhouse Verfahren schon ab 50 T€ Forderungsbestand.
- ✓ Unsere Beratung und Angebotserstellung erfolgen für Sie kostenfrei.

Vielen Dank für Ihr Interesse

Für weitere Rückfragen oder ein persönliches Gespräch stehen wir gerne nach Absprache zur Verfügung.

FGM Finanzierungsgruppe Mittelstand

Abt-Anno-Straße 13 - 59909 Bestwig

www.factoring-pool-mittelstand.de

www.fgm-factoring.de

Geschäftsführung:

Roger Muell



Fon: 02904 - 97 66 80 | Fax: 02904 - 97 66 81

Mobil: 0160 - 9186 9560 | Email: info@fgm-factoring.de

Fortlaufende Aufgabenstellungen im Unternehmeralltag

Zielsetzung Unternehmer	Bisherige Lösungsansätze	Realität (Risiken/Nachteile)
Kapitalzufuhr entsprechend Unternehmensentwicklung	Darlehn / Kredit / KK zur Wachstumsfinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> ➤ persönlich Haftung ➤ Sicherheiten Stellung ➤ belastet Rating / Scoring
Zahlungsausfall	Warenkreditversicherung	<ul style="list-style-type: none"> ➤ intransparente Angebote ➤ Kosten (Kalkulationsgrundlage)
Verlässliche Liquiditätsplanung	Kunde zahlt pünktlich	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zahlungsziele werden oft überschritten
Hohe verfügbare Liquidität	Kurze Zahlungsziele (ZZ) auf Debitorensseite	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kunden erwarten immer längere ZZ
Bestmögliches Rating / Basel II+III	u.a. Stärkung der Eigenkapitalquote	<ul style="list-style-type: none"> ➤ bindet Kapital für Wachstum & Unternehmensentwicklung
Umsatzwachstum + Neukundengewinnung	Oftmals über „gute Preise“ (▶ für den Abnehmer!)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ geringere Marge & Deckungsbeiträge
Bestandskundenbindung	Zugeständnisse in Form von Preisnachlässen oder anderen „geldwerten Benefits“	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kunde erwartet von Jahr zu Jahr mehr

Factoring Effekte in der Praxis

Zielsetzung Unternehmer	Lösungsansatz über Factoring	Factoring Effekte & Vorteile im Vergleich
Kapitalzufuhr entsprechend Unternehmensentwicklung	Liquidität steigt bei Wachstum automatisch	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Keine persönlich Haftung ➤ Keine „Bank- Sicherheiten“ ➤ Keine „Scoring-Belastung“
Zahlungsausfall	Echtes Factoring beinhaltet eine WKV mit <u>100%</u> Deckung!	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bessere Konditionen ➤ Keine „Fallstricke“
Verlässliche Liquiditätsplanung	Garantierte Zahlung innerhalb 24 Stunden	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Liquiditätszufluss wird zu 100 % planbar
Hohe verfügbare Liquidität	Kurze Zahlungsziele <u>ohne</u> Liquiditätsverlust	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kunden erhalten ZZ bis zu 90 / 150 Tagen
Bestmögliches Rating / Basel II+III	Bilanzverkürzung ► EK-Quote erhöht sich „organisch“	<ul style="list-style-type: none"> ➤ keine Kapitalbindung, zzgl. Zinsverbesserung (Bank)
Umsatzwachstum + Neukundengewinnung	Akquisition über längere ZZ, statt Preisnachlass	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Marge verringert sich „nur um Factoring Kosten“
Bestandskundenbindung	Zahlungszielverlängerung anbieten	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kundenbindung mit geringem Kostenaufwand möglich